View metadata, citation and similar papers at core.ac.uk
brought to you by CORE
provided by Repositorio OAI Biblioteca Digital Universidad Nacional de Cuyo

UNCUYO UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO | FCE FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Carrera: Contador Público Nacional y Perito Partidor

NECESIDAD DE CONTROL Y MEDICION DE STOCK EN TIEMPOS DE INFLACION

Trabajo de Investigación

POR

Julián Suraci

julianfs@hotmail.com

Profesor Tutor

Carlos Maselli

M e n d o z a - 2016

INDICE

INTRODUCCION……4

CAPITULO I – NOCIONES BASICAS DEL CONTROL DE STOCK……5

1. Bienes de cambio……5
2. Stock……7
   - A- Que se entiende por control de stock……7
   - B- Control de stock……8
3. Diagrama ABC. Como hacer un análisis ABC ……10

CAPITULO II - SISTEMAS DE INVENTARIO.METODOS DE VALUACION……13

1. Sistema de Inventario……13
   - A- Inventario Permanente……13
   - B- Inventario Periódico……15
2. Métodos de Valuación……15
   - A- PEPS……16
   - B- UEPS……17
   - C- Promedio Ponderado……19
   - D- Costos de Reposición……21

CAPITULO III – DEMOSTRACION PRÁCTICA SEGÚN CASALS……22

1. Valores corrientes determinando resultados por tenencia y costo de ventas a valores corrientes al momento de las ventas (inventario permanente)……23
2. Valores corrientes determinando costo de ventas a valores corrientes al momento de la venta y resultado por tenencia al cierre (inventario periódico)……24
3. Distorsiones que suelen observarse en la práctica……26

4. Utilizando la dispensa para la determinación del costo de ventas por diferencia de inventarios, previstas para EPEQ……26

5. Utilizando una práctica usualmente aplicada por algunas empresas……27

CAPITULO IV – MARCO LEGAL……29

Normas Legales……29

1. RT 17 4.2.1 Reglas Generales……30

2. Ley 20.628……31

A- Importancia de la correcta valuación y medición del inventario final de cierre del ejercicio……32

B- Métodos vigentes en valuación de mercadería……34

CONCLUSION……37

BIBLIOGRAFIA……39

INTRODUCCION

En las empresas modernas, el manejo de las existencias resulta vital para el éxito de una gestión. Si los directivos no se ocupan en forma permanente de ello, es probable que pierdan la posibilidad de obtener mayores beneficios para su empresa.

Una de las formas en que los administradores pueden lograr mayor éxito es mediante el control de stocks. Éste adquiere mayor importancia en la actualidad por la suba constante de los precios y la escasez de algunas mercaderías.

El objetivo de este trabajo consiste en hacer un análisis a nivel detallado sobre la importancia del control de stock en una empresa minorista que se dedica a la venta de artículos para el hogar. Se buscará transmitir al lector, la importancia del mismo, se analizará la forma de llevar a cabo el control, los tipos de controles, los métodos de valuación y en general todo lo necesario para organizar y llevar adelante un efectivo y correcto control de stock.

Es propósito de este trabajo observar las consecuencias del manejo de las existencias de stock a causa de la inflación que sufre el país y de la falta de variedad en algunas mercaderías provocado por el ¨cierre¨ de las importaciones. A las empresas dedicadas a este rubro, en especial a las PyMes, se les hace muy difícil la reposición de dichos artículos, ya sea por su elevado costo o por sus faltantes. Por ello es de vital importancia que las empresas cuenten con información permanente sobre su stock de mercaderías. Dicha información resultará eficiente en la medida que se lleve un control adecuado de stock.

Cuando hablamos de stock o de control de stock en una empresa de artículos para el hogar nos estamos refiriendo, a grande rasgos, a llevar un control de la mercadería que tiene la empresa en el depósito, es decir, que se lleva un control del activo mas importante. Es por ello que considero conveniente antes que empezar a desarrollar el tema principal saber bien que es un bien de cambio y que implica esto.

CAPITULO I – NOCIONES BASICAS DEL CONTROL DE STOCK

1. BIENES DE CAMBIO

Según la rt 8[1] son los bienes destinados a la venta en el curso habitual de la actividad del ente o que se encuentran en proceso de producción para dicha venta o que resultan generalmente consumidos en la producción de los bienes o servicios que se destinan a la venta, así como los anticipos a proveedores por las compras de estos bienes.

Según las nic 2[2] son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación, en proceso de producción de cara a esa venta o en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en el suministro de servicios y también se consideran existencias o bienes de cambio a los bienes que han sido comprados y almacenados para revender, de igual forma son también existencias los productos terminados o en curso de fabricación por la empresa, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo.

Estos tienen las siguientes características:

- Son bienes tangibles.
- Están destinados a la venta en forma habitual.
- Pueden ser adquiridos
- Pueden ser producidos (terminados).
- Pueden encontrarse en proceso de producción.

[1] Resoluciones Técnicas Vigentes, Buenos Aires: Errepar, 2016

[2] Ibídem

- Se incluyen los pagos anticipados por compras de los mismos.

En este trabajo nos vamos a focalizar solamente en las mercaderías de reventa pero hay que saber que existen otros bienes de cambio, como por ejemplo:

- Materias primas, en empresas industriales.
- Productos en proceso de producción, en empresas industriales.
- Productos terminados, en empresas industriales.
- Anticipos a proveedores.
- Haciendo, en empresas agropecuarias.
- Cereales, en empresas agropecuarias.
- Inmuebles, en empresas inmobiliarias.

La adquisición de la mercadería significa un costo para la empresa el cual es un sacrificio económico necesario para poner a los bienes en condiciones de ser vendidos. La mercadería la vamos a incorporar al patrimonio a su valor de costo más los gastos necesarios para su adquisición, o sea:

Costo = Adquisición + gastos necesarios.

En una empresa comercial, la actividad se desarrolla adquiriendo el producto y vendiéndolo en el mismo estado. Se deben tener en cuenta los gastos que son necesarios para disponer el producto para su comercialización, ya que, como hemos expresado, éstos integran el costo.

Los costos de los bienes de cambio constituyen costos no consumidos, por lo que en un primer momento se activan hasta su posterior comercialización. En ese momento, el costo no consumido se transforma en costo consumido y pasa a una cuenta de resultado. Todo lo que la empresa tenía en existencia al inicio del ejercicio más lo que adquirió en su transcurso, siempre tiene dos destinos posibles: o lo tienen en existencia al cierre o lo vendió:

Stock inicial + compras = stock final + costo de ventas

Y por ende, de esta última ecuación surge el conocido concepto contable de:

Costo de ventas = stock inicial + compras - stock final

O como es generalmente conocida:

Costo de Ventas= Existencia Inicial + Compras – Existencia Final

2. STOCK

Antes de empezar a desarrollar el tema "control de stock en una empresa de artículos para el hogar", parece apropiado definir la palabra stock. Dicha palabra es un anglicanismo, que quiere decir "mercancía". Cuando hablamos de productos en stock nos referimos al conjunto de artículos que un comercio tiene guardados en su almacén, con la finalidad de que las ventas sigan fluyendo a un ritmo normal y no tengan que detenerse por falta del producto.

Se trata de una inversión en bienes que tiene que hacer la empresa siendo la única manera de asegurarse que se podrá atender a la demanda del producto de la manera adecuada y necesaria para el buen funcionamiento del establecimiento. Generalmente es, además, el principal capital de la empresa.

A- QUE SE ENTIENDE POR CONTROL DE STOCK

El control de stock consiste básicamente en realizar un conteo de los artículos que tenemos en existencia, es decir, que están físicamente presentes. Dicho así no resalta su importancia pero se trata de una función básica en todo negocio. El control de stock servirá para tener controlado en todo momento la capacidad de autoabastecimiento frente a las ventas del día a día. En los casos que no funcione eficientemente podría provocar una pérdida de clientes que pondría en riesgo nuestra actividad empresarial.

Llevando este control en forma adecuada sabremos exactamente cuál es la cantidad de mercadería que tenemos en nuestro almacén a disposición de nuestros clientes. En cambio, si el control de stocks no se realiza adecuadamente puede generar pérdidas tanto económicas como de clientes. Por

ejemplo, un cliente que se acerca al negocio por X producto y al que no se puede satisfacer se traducirá en la pérdida de una venta y un potencial cliente a futuro.

Para evitar situaciones como la del ejemplo del párrafo anterior, es importante saber cuándo nuestra empresa debe realizar el pedido de mercadería para no quedarnos sin ella, es decir, que tenemos que tener muy en claro cuál es el momento y el punto de pedido óptimo. Así, si los proveedores tardan X días en enviar la mercadería, la empresa ya tiene en cuenta ese dato y no se queda sin mercaderías, pudiendo cubrir la demanda hasta que se produzca la recepción de los bienes.

B- CONTROL DE STOCK

Sin lugar a dudas el control de stocks constituye una de las actividades más importantes dentro de la gestión de una empresa, ya que el nivel de stocks puede llegar a suponer la mayor inversión del negocio y una mala administración de este puede ocasionar serios problemas a la compañía.

Toda empresa que se dedica a la venta de artículos para el hogar quiere contar con grandes cantidades de cada artículo que comercializa para no correr ningún riesgo. Sin embargo, a la hora de aplicar esta política hay que ser muy precavidos y analizar no solo los aspectos positivos sino también los negativos, que por lo general son más importantes debido al impacto que estos pueden tener sobre el desarrollo de la actividad.

Las ventajas que tiene la empresa son:

- Disponibilidad de artículos siempre que se lo necesite
- Costo menor de adquisición, no solo por hacerlo en cantidad sino también por los gastos indirectos que ocasiona el acto de comprar.

Y las desventajas:

- Gran disponibilidad de capital y, de hecho, escasez del propio capital para efectuar otras inversiones
- Necesidad de contar con grandes locales de almacenamiento
- Deterioro del material

- Costo elevado de mantenimiento
- Obsolescencia

Como se puede apreciar las desventajas son mayores a las ventajas pero esto no significa que no conviene tener mercadería en stock y su correspondiente control, y si tenemos en cuenta la inflación y la dificultad de reposición, las desventajas se ven disminuidas en términos económicos pero estas circunstancias son temporales por lo tanto la decisión de adquirir grandes cantidades de mercaderías no se tiene que basar en esos dos hechos ya que dichas circunstancias exceden la competencia de la empresa y le corresponde al gobierno de turno tomar las medidas adecuadas para solucionar esos dos grandes problemas. Por lo tanto la empresa, entonces si, solamente debe tener en cuenta estos problemas pero debe basarse en la rotación de sus artículos a la hora de tomar de una decisión y no pensar en "ganarle" a la inflación porque se acentuarían aun mas las desventajas señaladas anteriormente

A la hora de llevar adelante un control de stock hay que tener en cuenta, no solo sus ventajas y desventajas como vimos anteriormente, sino también hay que saber el por que y los objetivos de dicho control. Estos dos puntos son muy importantes porque son los que marcaran el camino a seguir por la empresa a lo largo de su actividad.

Cuando nos referimos al por que una empresa debe llevar un control de stock adecuado de sus artículos, estamos hablando exclusivamente a la necesidad que tiene la organización de llevar este control mediante un procedimiento profesional y consciente y no sólo con la intuición del dueño. El procedimiento de control debe integrarse en el organigrama de la empresa y constituirse en un departamento más en el organigrama de la empresa. En las empresas pequeñas deberá concientizarse al dueño de la misma que debe tener un sector dedicado a esto y no sólo depender de sus decisiones.

Este sector o persona, será la responsable de realizar las compras, es decir, un gerente de compras donde su papel es realmente muy importante, ya que en tiempos de crisis es quien debe mantener el equilibrio económico de la empresa. Esta persona es la encargada de comprar todos aquellos bienes que la empresa necesita, ya sea para la reventa o para el uso de los mismos por parte de la compañía, los tiene que conseguir al mejor precio pero sin afectar a la calidad. Además tiene responsabilidad en que la empresa sea cada vez más competitiva, que la cadena de suministro de la

empresa sea fluida, ágil y eficaz, por lo tanto la comunicación entre los departamentos tiene que ser constante y transparente. También es quien analiza la rotación de la mercadería, las temporadas altas y bajas de la actividad y es quien va a decidir sobre el tipo y la forma de llevar a cabo el control. Y a medida que la organización crece su papel será más importante.

Cada empresa, según sus necesidades de trabajo, crea y ajusta sus objetivos. Sin embargo, podemos mencionar que por lo menos es necesario cumplir con las siguientes acciones:

- Mantener las inversiones en las existencias al nivel mínimo siendo coherente con las necesidades de la empresa.
- Afirmar y asegurar el suministro adecuado de la mercadería para ser eficiente en el trabajo.
- Distinguir y separar los artículos anticuados, defectuosos o lentos en salir.
- Impedir las pérdidas causadas por hurtos y deterioros por negligencia.
- Afirmar la existencia real de las cantidades y los valores registrados de los inventarios.
- Señalar y pronosticar la situación de las existencias con relación a la demanda actual, prevista y futura.

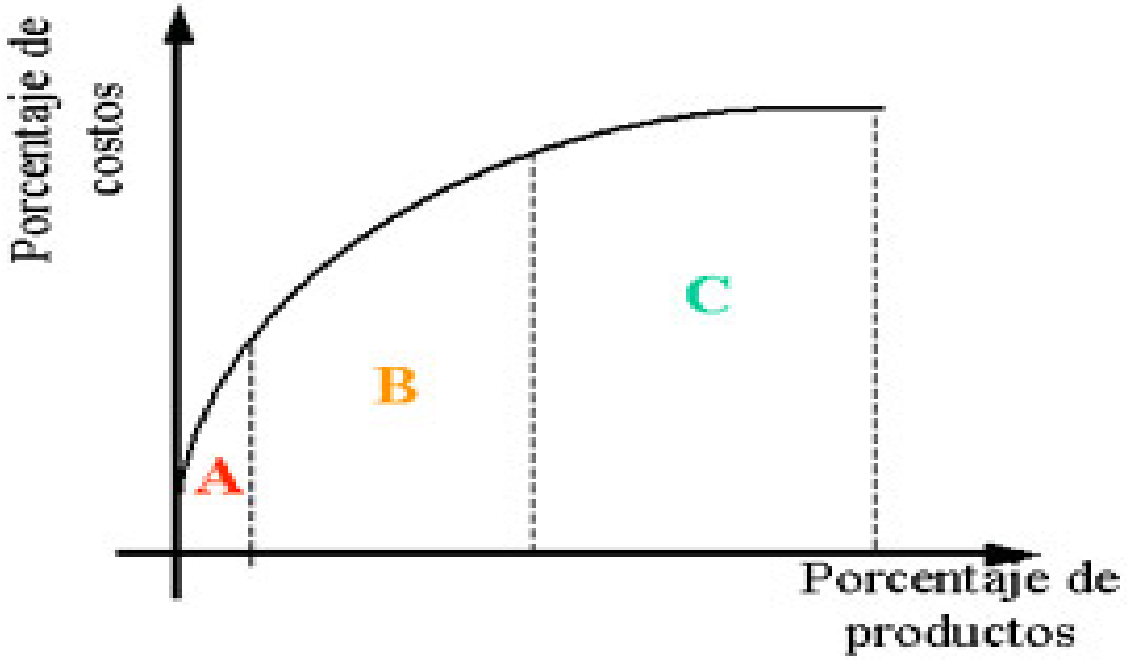
3. DIAGRAMA ABC. CÓMO HACER UN ANÁLISIS ABC

El diagrama ABC es una representación de un hecho que no se ha podido verificar en forma matemática, pero que ya se ha comprobado en forma práctica. La idea general es que una pequeña cantidad de operaciones o hechos implica un porcentaje muy alto del total de las mismas.

Básicamente es una herramienta que nos muestra la relación entre la cantidad de artículos que componen el stock, con su consumo anual y su costo unitario, permitiéndonos visualizar esta relación y determinar, en forma simple, sobre que artículos debe la empresa prestar mayor atención y esfuerzos. Por ejemplo, se detectará los de mayor valor y así se podrá optimizar la administración de los recursos de inventario permitiendo tomas de decisiones más eficientes. Aplicar este diagrama permitirá organizar los productos de forma tal que los más vendidos se encuentren al alcance más rápidamente y de esta forma reducir tiempos y aumentar la eficiencia.

El siguiente gráfico nos da una visión de la clasificación ABC. La idea es que a los productos de la zona A se le busquen modelos que permitan un control muy fuerte y a medida que se alejen los productos de esta zona, los modelos puedan ser más flexibles; esto no quiere decir que se descuide el control físico de los inventarios sino darle mayor prioridad a los productos más importantes.

(Gráfico 1. Diagrama ABC)



(Fuente: http://www.pdcahome.com/analisis-abc/)

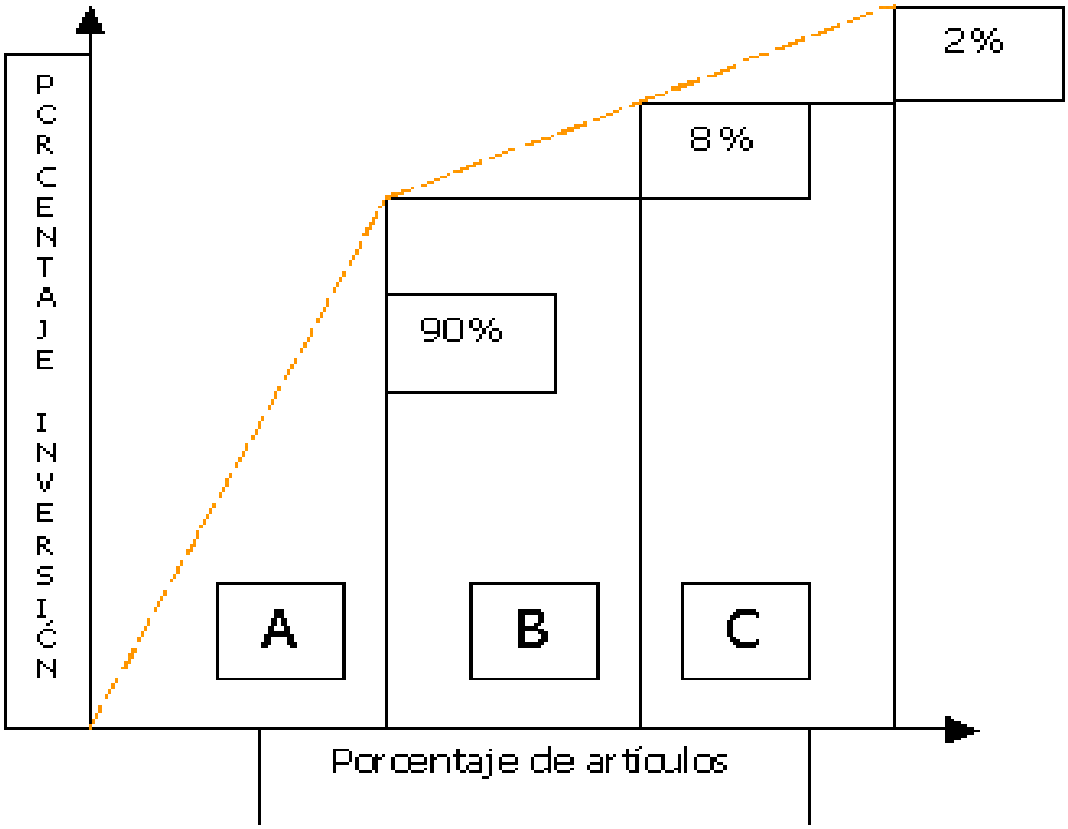
Para realizar un análisis ABC lo primero que tenemos que hacer es determinar cuáles son los artículos más importantes que tenemos en el almacén, para después diferenciarlos en 3 grupos:

- Artículos de tipo A: Se refieren a los más importantes (los más usados, más vendidos o más urgentes). Suelen ser los que más ingresos dan. Estos representan aproximadamente el 20% de los artículos del inventario y generalmente absorben el 90% de la inversión.

- Artículos de tipo B: Son aquellos de menor importancia o de una importancia secundaria. A estos les corresponde la inversión siguiente en términos de costo. Consisten en el 30% de los artículos que requieren aproximadamente el 8% de la inversión.

- Artículos de tipo C: Estos son aquellos que carecen de importancia. Muchas veces tenerlos en el almacén cuesta más dinero que el beneficio que aportan y normalmente son un gran número de artículos correspondientes a la inversión más pequeña. Consiste aproximadamente el 50% de todos los artículos del inventario pero solo el 2% de la inversión de la empresa.

(Gráfico 2. Diagrama ABC)



(Fuente: http://www.gestiopolis.com/costos-abc-control-inventarios/)

Una vez hecha la asignación se procederá a colocar los artículos de tipo A en las zonas más alcanzables: en la entrada del almacén, en la parte delantera de las estanterías, en las zonas más transitadas de las tienda, del mismo modo los artículos Tipo B y C que son los menos solicitados estarán colocados en las zonas menos accesibles, ya que la necesidad de disponer de ellos es menor.

CAPITULO II - SISTEMAS DE INVENTARIO. METODOS DE VALUACION

1. SISTEMA DE INVENTARIO

Una de las confusiones más comunes tiene que ver con referirse de forma indistinta a los sistemas de inventarios y a los métodos de valuación de inventarios. Un sistema de inventarios es muy diferente a un método de valuación; cada uno tiene sus objetivos que difieren mucho uno del otro.

El sistema de inventarios tiene como objetivo el control de los mismos generalmente expresados en unidades, mientras que el método de valuación de inventarios tiene como objetivo el determinar el costo de venta y el de valorar o valuar el inventario final.

Una cosa es controlar las cantidades en existencia de los productos que componen el inventario y otra muy diferente es la determinación del costo de cada unidad o valorar el inventario final de un periodo.

Solo existen dos sistemas de inventario conocidos: inventario periódico e inventario permanente. En cambio, a lo largo del tiempo, se han utilizado múltiples métodos para permitir la valuación de los inventarios, por ejemplo PEPS, UESP, Promedio ponderado, Retail, etc. Cabe consignar que todos estos métodos tienen como objetivo común la valuación al costo de los bienes.

A- INVENTARIO PERMANENTE

El sistema de inventario permanente es aquel en donde la empresa tiene un registro continuo. Este consiste en registrar las compras y las ventas de mercadería de tal manera que se pueda conocer en cualquier momento la existencia y los valores del inventario final, del costo de lo vendido y consecuentemente facilitar la determinación de la utilidad o la pérdida bruta.

En el sistema de inventario permanente o perpetuo, la empresa mantiene un registro continuo para cada artículo del inventario. Los registros muestran por lo tanto el inventario disponible todo el tiempo. Esta información permite simplificar la preparación de los estados contables ya sean éstos los de fin de ejercicio o periódicos como estados financieros mensuales o trimestrales. El negocio puede determinar el costo del inventario final y el costo de las mercancías vendidas directamente de las cuentas sin tener que realizar un inventario físico en forma obligada aunque siempre se recomienda realizar un inventario físico para corroborar los datos de los registros permanentes.

El sistema además ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventario están siempre actualizados. Anteriormente, los negocios utilizaban el sistema perpetuo principalmente para los inventarios de alto costo unitario, como las joyas y los automóviles. Hoy, mediante la aplicación de un inventario permanente, los administradores pueden tomar mejores decisiones acerca de las cantidades a comprar, los precios a pagar, la fijación de precios al cliente y los términos de venta a ofrecer. El conocimiento de la cantidad disponible ayuda a proteger el inventario.

Ventajas del sistema de inventarios permanente:

- Se puede conocer en cualquier momento el valor del inventario final sin necesidad de practicar inventarios físicos.
- No es necesario cerrar el negocio para determinar el inventario final de mercancías, puesto que existe una cuenta que controla las existencias.
- Se pueden descubrir los extravíos, robos o errores ocurridos en el manejo de las mercancías, puesto que se sabe con exactitud la cantidad de las mercancías que deben existir.
- Se puede conocer en cualquier momento el valor del costo de lo vendido.
- Se puede conocer en cualquier momento el valor de la utilidad o de la pérdida bruta

B- INVENTARIO PERIÓDICO

La falta de un inventario permanente, obliga a las empresas a realizar un inventario periódico. Nótese que en este caso, todos los datos de la existencia surgirán del inventario físico y no se podrá realizar un control con lo que "debe haber" que es el dato que nos brinda el inventario permanente. Este inventario físico, como modalidad única, es generalmente utilizado por empresas pequeñas y medianas y como su nombre lo indica, realiza un control cada determinado tiempo o periodo. Se realiza un conteo físico para poder determinar con exactitud la cantidad de existencias disponibles en una fecha determinada. Con la utilización de este sistema, la empresa no puede saber, salvo al finalizar el inventario, cuanta mercadería posee, ni su costo, ni el de los productos vendidos. La empresa solo puede saber tanto el inventario exacto como el costo de venta, en el momento de hacer un conteo físico, lo cual por lo general se hace al final de un periodo, que puede ser mensual, semestral o anual.

La determinación del costo de venta en el sistema de inventarios periódico no se hace con los métodos de valuación de inventarios, sino que es preciso tomar el inventario inicial, y sumarles las compras, restarle las devoluciones en compras y el inventario final. El resultado es el costo de las ventas del periodo.

Este sistema al no ejercer un control constante, es un sistema que facilita la perdida de los inventarios y solo se pueden hacer seguimientos y verificaciones al final de un periodo cuando se hacen los conteos físicos, lo cual podría permitir o facilitar posibles fraudes.

2. METODOS DE VALUCIACION

Antiguamente, en épocas donde la inflación era prácticamente nula, las empresas tenían permitido valuar la mercadería a costos históricos para lo cual podía utilizar distintos métodos.

Con respecto a los métodos de valuación, estos determinan el costo de venta y el valor del inventario final en el sistema de inventarios permanente, lo que quiere decir que si hablamos de métodos de valuación de inventarios, nos estamos refiriendo necesariamente al sistema de inventarios permanente.

En una empresa de artículos para el hogar la mercadería es el activo más significativo de la empresa por lo tanto la contabilidad de inventarios involucra dos aspectos muy importantes: el primero es el costo de la mercadería comprada que necesita ser determinada, y segundo, es que dicho costo es retenido en las cuentas de la empresa hasta que el producto sea vendido. Por ello es que existen diferentes métodos de valuación por lo que la empresa debe tomar la decisión de elegir uno y aplicarlo.

En el caso de las empresas comerciales la regla de valuación de inventarios es el costo de la adquisición o de compra lo que representa la suma derogaciones que se efectúen en la adquisición. Son cuatro los métodos para valuar los inventarios finales; el de las primeras entradas, primeras salidas (PEPS); el de últimas entradas, primeras salidas (UEPS); el de promedio ponderado y el costo específico.

A- PEPS (PRIMERAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS)

Este método consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que en los inventarios quedarán aquellos productos comprados más recientemente.

En cualquiera de los métodos, las compras no tienen gran importancia, ya que éstas ingresan al inventario por el valor de compra y no requiere procedimiento especial alguno.

En el caso de existir devoluciones de compras, éstas se hacen por el valor que se compró al momento de la operación, es decir se le da salida del inventario por el valor pagado en la compra.

Si lo que se devuelve es un producto vendido a un cliente, éste se ingresa al inventario nuevamente por el valor que se vendió, pues se supone que cuando se hizo la venta, a esos productos se les asigno un costo de salida según el método de valuación de inventarios manejado por la empresa.

Este método tiene ventajas y desventajas. En cuanto a las ventajas, es que al valuar los inventarios según la corriente normal de existencias se establece una política óptima de administración de los inventarios, por lo que primero se venderán los artículos que entraron al depósito en primer lugar, lo cual propicia que, al finalizar el ejercicio las existencia del inventario final queden valuadas prácticamente a los últimos costos de adquisición, por lo que con este método el inventario final mostrado en el balance general se valúa a costos actuales. Si la empresa mantiene una adecuada

rotación de existencias, se logra que los costos del inventario final sean cifras muy cercanas a los costos de reposición, por lo que esta información con cifras actuales le es de mucha utilidad a la gerencia.

Y en cuanto a las desventajas, no cumple plenamente con el principio del periodo contable o acumulación en cuanto al enfrentamiento o apareamiento de los costos actuales de los inventarios con los precios de venta actuales; es decir, no permite un adecuado enfrentamiento de los ingresos con sus costos correspondientes. Dar salida primero a los costos del inventario inicial, correspondientes al inventario final del ejercicio anterior (no actualizados) y a los costos de las primeras compras del ejercicio, que representan el costo de ventas, origina su valuación a costos antiguos, que habrán de enfrentar a ingresos actuales, obteniendo como resultado una utilidad mayor, pero ficticia que no deriva de un incremento en las ventas, ni de las políticas de comercialización, sino de un inadecuado enfrentamiento entre costos antiguos y precios de ventas actuales.

(Planilla 1. Método de valuación – PEPS)

METODO DE VALUACION - PEPS (FIFO)

Control de inventario

FECHA	COMPRAS			VENTAS			SALDOS			
	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	
1-Mar							8,000	1,000	**8,000,000**	*Inventario Inicial*
5-Mar	12,000	1,100	13,200,000				20,000		21,200,000	
8-Mar			-	8,000	1,000	8,000,000	12,000		13,200,000	
				6,000	1,100	6,600,000	6,000		6,600,000	
12-Mar	13,000	900	11,700,000			-	19,000		18,300,000	
18-Mar			-	6,000	1,100	6,600,000	13,000		11,700,000	
				8,000	900	7,200,000	5,000		4,500,000	
23-Mar	8,000	1,200	9,600,000			-	13,000		14,100,000	
26-Mar	7,000	1,300	9,100,000			-	20,000		23,200,000	
29-Mar			-	5,000	900	4,500,000	15,000		18,700,000	
				8,000	1,200	9,600,000	7,000		9,100,000	
				3,000	1,300	3,900,000	4,000		**5,200,000**	*Inventario Final*
			43,600,000	44,000		**32,900,000**				

(Fuente: www.planillaexcel.com/planilla-de-excel-para-valuacion-de-stock-peps-fifo-ueps-lifo-y-pp)

B- UEPS (ÚLTIMAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS)

En este método lo que se hace es darle salida a los productos que se compraron recientemente, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron primero. Este

es un método muy útil cuando los precios de los productos aumentan constantemente, cosa que es muy común en los países con tendencias inflacionarias.

El tratamiento que se le da a las devoluciones en compras es el mismo que se le da en el método PEPS, es decir que se le da salida del inventario por el valor de adquisición, esto debido a que como es apenas lógico, el producto se devuelve por el valor que se pagó a la hora de adquirirlo. Debemos recordar además que los diferentes métodos de valuación tienen validez para costear las ventas o salidas, ya que las compras ya tienen un costo identificado que es el valor pagado por ellas.

En el caso de la devolución en ventas, estas ingresan nuevamente al inventario por el valor o costo con que salieron al momento de hacer la venta.

Este método también tiene sus ventajas, al valuar las existencias finales a los precios de las últimas compras del ejercicio, se obtiene un costo de ventas actualizado, lo cual permite un adecuado enfrentamiento de los ingresos con sus costos, dando cumplimiento al principio del periodo contable y el supuesto fundamental de la acumulación pues enfrenta costos actuales con ingresos actuales, dando como resultado una utilidad real y justa, que tal vez será menor que la obtenida con el método PEPS. Asimismo, el importe del costo de venta que aparece en el estado de resultados, cumple con las características de utilidad y confiabilidad pues significa información actualizada. Este método se recomienda en una época inflacionaria, pero es importante tomar en cuenta lo siguiente: la empresa deberá cuidarse de no considerar al valuar el costo de ventas, las primeras capas de su inventario (inventario inicial y primeras compras del ejercicio), pues los costos antiguos de estos conceptos ocasionarían una desviación del costo de ventas hacia las corrientes de precios bajos, lo que traería aparejado un inadecuado enfrentamiento con los ingresos y una distorsión de la utilidad bruta. Además, se debe mantener una adecuada rotación de los inventarios con reposiciones oportunas.

Una desventaja que tiene es que no es congruente con la corriente de mercadería, sin embargo este método no se basa en la corriente de los artículos, sino en la de los precios; es decir, se toma como base sus costos y no su aspecto físico, pues los métodos de valuación no necesariamente deben coincidir con la forma en que se manejan las mercancías. Y su principal desventaja es que el inventario final queda valuado a los precios del inventario inicial, que es el inventario final del ejercicio o ejercicios anteriores y a los costos de las primeras compras del ejercicio, razón por la que el inventario final queda valuado a costos antiguos. Por ello el importe que aparece en el balance general hace que este estado financiero

no cumpla con las características de utilidad y confiabilidad, pues además de reducir el importe de los recursos totales del activo, distorsiona o deforma la relación del capital de trabajo. Por dicho motivo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), no permiten la aplicación del Método de Valoración de Inventarios UEPS, porque el inventario queda subvalorado, dado que al emplear este método, la mercadería que recién ingresa es la primera que debe retirarse, por tal razón, solo dispondremos de aquellas existencias con un costo más antiguo. Y otra desventaja que tiene es que al igual que el método PEPS, este método resuelve los objetivos de la valuación de inventarios a medias, ya que sólo una parte de la información es actual, útil y confiable (costo de ventas del estado de resultado), no así el balance general en el rubro de inventarios.

En conclusión, este método es muy difícil de aplicar, por no decir imposible porque solamente nos sería útil en un país donde no exista la inflación, ya que, por más que el aumento de los precios sea del 2% anual (EE.UU) el inventario al cierre del ejercicio queda subvaluado porque la mercadería recientemente adquirida es la primera que sale, quedando para la valuación la mercadería más antigua.

(Planilla 2. Método de valuación – UEPS)

METODO DE VALUACION - UEPS (LIFO)

Control de inventario

FECHA	COMPRAS			VENTAS			SALDOS			
	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	
1-Mar							8,000	1,000	**8,000,000**	*Inventario Inicial*
5-Mar	12,000	1,100	13,200,000				20,000		21,200,000	
8-Mar			-	12,000	1,100	13,200,000	8,000		8,000,000	
				2,000	1,000	2,000,000	6,000		6,000,000	
12-Mar	13,000	900	11,700,000			-	19,000		17,700,000	
18-Mar			-	13,000	900	11,700,000	6,000		6,000,000	
				1,000	1,000	1,000,000	5,000		5,000,000	
23-Mar	8,000	1,200	9,600,000			-	13,000		14,600,000	
26-Mar	7,000	1,300	9,100,000			-	20,000		23,700,000	
29-Mar			-	7,000	1,300	9,100,000	13,000		14,600,000	
				7,000	1,200	8,400,000	6,000		6,200,000	
				1,000	1,200	1,200,000	5,000		5,000,000	
				1,000	1,000	1,000,000	4,000		**4,000,000**	*Inventario Final*
			43,600,000	44,000		**37,000,000**				

(Fuente: www.planillaexcel.com/planilla-de-excel-para-valuacion-de-stock-peps-fifo-ueps-lifo-y-pp)

C- PROMEDIO PONDERADO

Con este método lo que se hace es determinar un promedio, sumando los valores existentes en el inventario con los valores de las nuevas compras, para luego dividirlo entre el número de unidades existentes en el inventario incluyendo tanto los inicialmente existentes, como los de la nueva compra.

El tratamiento de las devoluciones en ventas por este método, es similar o igual que los otros, la devolución se hace por el valor en que se vendieron o se le dieron salida, recordemos que este valor corresponde al costo del producto más el margen de utilidad (Precio de venta es igual a costo + utilidad). De modo tal que las devoluciones en ventas se les vuelve a dar entrada por el valor del costo con que se sacaron en el momento de la venta y entran nuevamente a ser parte de la ponderación.

En el caso de las devoluciones en compras, estas salen del inventario por el costo en que se incurrió al momento de la compra y se procede nuevamente a realizar la ponderación.

La ventaja que tiene es que en épocas donde los cambios de precios no son bruscos, éste método limita las distorsiones de los precios en el corto plazo, ya que normaliza los costos unitarios en el periodo.

Y la desventaja es que teóricamente es ilógico porque se basa en la idea de que las ventas se realizan en proporción a las compras y que el promedio ponderado es afectado por el inventario inicial, las primeras y las últimas adquisiciones, lo que puede ocasionar un retraso entre los costos de compras y la valuación del inventario, pues los costos iniciales pueden llegar a influir tanto o más que los costos finales.

(Planilla 3. Método de valuación – PROMEDIO PONDERADO)

Promedio Ponderado

Control de inventario										
FECHA	COMPRAS			VENTAS			SALDOS			
	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total	
1-Mar							8,000	1,000	**8,000,000**	*Inventario Inicial*
5-Mar	12,000	1,100	13,200,000				20,000	1,060.00	21,200,000	
8-Mar			-	14,000	1,060	14,840,000	6,000	1,060.00	6,360,000	
12-Mar	13,000	900	11,700,000			-	19,000	950.53	18,060,000	
18-Mar			-	14,000	951	13,307,368	5,000	950.53	4,752,632	
23-Mar	8,000	1,200	9,600,000			-	13,000	1,104.05	14,352,632	
26-Mar	7,000	1,300	9,100,000			-	20,000	1,172.63	23,452,632	
29-Mar			-	16,000	1,173	18,762,105	4,000	1,172.63	**4,690,526**	*Inventario Final*
	Totales			44,000		**46,909,474**				

(Fuente: www.planillaexcel.com/planilla-de-excel-para-valuacion-de-stock-peps-fifo-ueps-lifo-y-pp)

D- COSTOS DE REPOSICION

En la actualidad debido a la inflación, no podemos utilizar métodos de valuación que se basen en costos históricos ya que la mercadería no quedaría correctamente valuada sino que lo determinamos a valores corrientes.

Este es el costo actual estimado de reemplazo de bienes existentes como si fueran nuevos. Precio que deberá pagarse para adquirir un activo similar al que ahora se tiene en los activos a los precios prevalecientes en el año de estudio. Este costo se obtiene mediante la revalorización de los activos adquiridos en periodos anteriores al año de estudio valuados a los precios actuales de un bien igual o similar, es decir, el monto al que costaría, a precios del periodo de estudio, adquirir un activo producido en periodos anteriores.

CAPITULO III - DEMOSTRACIÓN PRÁCTICA SEGÚN CASALS

Los gráficos con las respectivas registraciones contables, tienen como fuente el informe Nº26.

A continuación demostraremos a través de un ejercicio práctico como llegar a un mismo resultado utilizando:

- un sistema de inventario permanente y
- el método propuesto.

Debemos destacar, que cuando el criterio de valuación es el de valores corrientes y se lleva inventario permanente, pierden vigencia los métodos de determinación de costo de ventas como P.E.P.S., U.E.P.S., P.P.P. etc., dado que los mismos son utilizables en un marco de valuación de costos históricos.

Los supuestos para el caso a resolver son los siguientes:

1. Existencia inicial 100 u. del artículo "A" a un valor de $ 1,00 c/u, a valores corrientes del cierre del ejercicio anterior.
2. En el mes 3, se adquieren 15 u. del artículo "A" a $ 1,40 c/u.
3. En el mes 5, se venden 50 u. del artículo "A' a $ 2,00 c/u. El costo de reposición en ese momento es de $ 1,60 c/u.
4. La existencia al cierre del ejercicio es de 65 u., y su costo de reposición es de $ 1,65 c/u (mes 12).
5. Las compras son al contado, por lo que no existen componentes financieros implícitos que segregar.
6. El contexto es de estabilidad monetaria.

1. VALORES CORRIENTES DETERMINANDO RESULTADOS POR TENENCIA Y COSTO DE VENTAS A VALORES CORRIENTES AL MOMENTO DE LAS VENTAS (INVENTARIO PERMANENTE)

Fecha	Unidades			Importes			1 Partida			2 Partida		
	Ent.	Salid.	Saldo	Debe	Haber	Saldo	Unid.	P.U.	Mes	Unid.	P.U.	Mes
0			100			100,00	100	1,00	0			
3 C	15		115	21,00		121,00	100	1,00	0	15	1,40	3
5 RT			115	63,00		184,00	115	1,60	5			
5 CV		50	65		80,00	104,00	65	1,60	5			
12 RT			65	3,25		107,25	65	1,65	12			

(Gráfico 3)

Las registraciones contables serían las siguientes:

(3) Mercaderías a Caja	21,00	21,00
(5) Mercaderías a Resultado por Tenencia Bs. de Camb.	63,00	63,00
(5) Caja a Ventas	100,00	100,00
(5) Costo Mercaderías Vendidas a Mercaderías	80,00	80,00
(12) Mercaderías a Resultado por Tenencia Bs. de Camb.	3,25	3,25

(Gráfico 4)

Y los mayores que se generan son:

Mercaderías			
(0) (3) (5) (12)	100,00 21,00 63,00 3,25	80,00	(5)
Saldo	107,25		

(Gráfico 5)

El saldo es representativo de 65 u. x $ 1,65 c/u (valor corriente al cierre).

Costo Mercaderías Vendidas			
(5)	80,00		
Saldo	80,00		

Resultado por Tenencia			
		63,00 3,25	(5) (12)
		66,25	Saldo

(Gráfico 6)

Como vemos, este sistema en la práctica es inoperable sin un sistema informático ya que la cantidad de operaciones de compras, ventas y variaciones en los valores corrientes que se generan habitualmente son importantes. Requiere que, al menos con anterioridad a cada venta y al cierre se efectúe una medición a valores corrientes de las existencias.

A todo lo expuesto, en un contexto de inestabilidad habría que agregarle el ajuste por cambios en el poder adquisitivo de la moneda de los bienes de cambio mensualmente, determinándose los resultados por tenencia en términos reales en moneda de poder adquisitivo de cada mes y su posterior re expresión en moneda de cierre de estos resultados, de las ventas y los costos de ventas determinados.

Por supuesto que este método brinda todas las cualidades del inventario permanente.

2. VALORES CORRIENTES DETERMINANDO COSTO DE VENTAS A VALORES CORRIENTES AL MOMENTO DE LA VENTA Y RESULTADO POR TENENCIA AL CIERRE (INVENTARIO PERIÓDICO)

Las registraciones serían las siguientes:

(3) Mercaderías a Caja	21,00	 21,00
(5) Caja a Ventas	100,00	 100,00
(5) Costo de Mercaderías Vendidas a Mercaderías	80,00	 80,00
(12) Mercaderías a Resultado por Tenencia Bs. de Camb.	66,25	 66,25

(Gráfico 7)

Y los mayores:

Mercaderías			
(0) (3) (12)	100,00 21,00 66,25	80,00	(5)
Saldo	107,25		

(Gráfico 8)

El saldo es representativo de 65 u. x $ 1,65 c/u (valor corriente al cierre).

Costo de Mercaderías Vendidas			
(5)	80,00		
Saldo	80,00		

Resultados por Tenencia			
		66,25	(12)
		66,25	Saldo

(Gráfico 9)

El Resultado por Tenencia de Mercaderías Vendidas y Existentes al cierre se ha obtenido:

$$R.T. = (EF_c + CV_c) - (EI_h + C_h)$$

(Gráfico 10)

Reemplazando en la fórmula obtendremos:

R.T. = (107,25+ 80,00) - (100,00 + 21,00)

R.T. = 66,25 (a)

Como puede observarse, por ambos métodos hemos arribado a determinar los mismos saldos en las cuentas intervinientes.

Respecto al costo de ventas, es de gran utilidad determinarlo mensualmente de la manera enunciada MÉTODO SIMPLIFICADO, pero también se podría determinar al cierre del ejercicio conociendo por ejemplo los márgenes brutos que se utilizaron durante el mismo.

3. DISTORSIONES QUE SUELEN OBSERVARSE EN LA PRÁCTICA

Utilizando los mismos datos del caso anterior veamos cuál sería el efecto sobre la exposición de los resultados:

1. Utilizando la dispensa para la determinación del costo de ventas por diferencia de inventarios, previstas para EPEQ.
2. Utilizando una práctica usualmente aplicada en algunas empresas.

4. UTILIZANDO LA DISPENSA PARA LA DETERMINACIÓN DEL COSTO DE VENTAS POR DIFERENCIA DE INVENTARIOS, PREVISTAS PARA EPEQ

Tendremos:

E.I. a valores corrientes de cierre anterior: $ 100,00

C: $ 21,00

E.F. a valores corrientes de cierre: $ 107,25

Utilizando la dispensa prevista en el Anexo A de las RTs. 17 y 18 obtendremos el siguiente costo de ventas:

$$CV = EI + C - EF = 100{,}00 + 21{,}00 - 107{,}25 = \mathbf{13{,}75}$$

(Gráfico 11)

No se determinan los Resultados de Tenencia originado por los bienes de cambio.

ESTADO DE RESULTADOS	CON C.V. A VALORES CORRIENTES	CON DISPENSA PARA EPEQ
Ventas	100,00	100,00
Costos de Ventas	80,00	13,75
Resultado por Bruto	20,00	
Resultado por tenencia	66,25	
Resultado Final	86,25	86,25

(Gráfico 12)

Con este procedimiento han quedado las existencias a valores corrientes de cierre, pero como se observa en el estado de resultados donde se comparan los importes determinados sin aplicar las dispensas con los que se obtienen aplicándolas, se ha producido una distorsión en sus líneas: en el costo de ventas se ha incorporado el total de los resultados por tenencia de los bienes de cambio. La dispensa produce esta distorsión en la información sobre las causas del resultado, que es más que importante, pero no distorsiona el resultado final.

5. UTILIZANDO UNA PRÁCTICA USUALMENTE APLICADA POR ALGUNAS EMPRESAS

Esta práctica no se encuentra prevista en las N.C.A. sin embargo era bastante utilizada durante la vigencia de la RT 10 (lo que no implica que estuviera de acuerdo a normas contables vigentes en ese momento). La misma consiste en determinar el costo de ventas utilizando la EI, las Compras y la EF previo a determinar el resultado de tenencia generado por la misma.

Si se considerara que la existencia final está conformada por 15 unidades adquiridas en el mes 3 y 50 unidades que se encontraban al cierre anterior, antes de determinar el costo de ventas se obtendrá el resultado de tenencia generado por las existencias al cierre:

Existencias al cierre a valores corrientes de cierre ..... $ 107,25
Existencia a al cierre a valores históricos....15 x 1,40 = 21,00
...50 x 1,00 = 50,00 ..... $ 71,00
Resultado de tenencia$ 36,25

Luego:
CV= EI + C + RT – EF= 100,00 + 21,00 + 36,25 – 107,25= **50,00**

ESTADO DE RESULTADOS	CON C.V. A VALORES CORRIENTES	CON DISPENSA PARA EPEQ
Ventas	100,00	100,00
Costos de Ventas	80,00	50,00
Resultado por Bruto	20,00	50,00
Resultado por tenencia	66,25	36,25
Resultado Final	86,25	86,25

(Gráfico 13)

Con este procedimiento han quedado las existencias a valores corrientes de cierre, pero como se observa en el estado de resultados donde se comparan los importes determinados correctamente con los que se obtienen aplicando ésta que hemos denominado “práctica usualmente aplicada”, se ha producido una distorsión en las líneas del estado de resultados: en el costo de ventas se han incorporado los resultados por tenencia de los bienes de cambio vendidos, habiéndose determinado solamente los provenientes de las existencias al cierre. Esta práctica produce esta distorsión en la información de la naturaleza de los resultados, pero no distorsiona el resultado final. Reiteramos que esta metodología no responde a lo previsto por las NCA.

CAPITULO IV –MARCO LEGAL

NORMAS CONTABLES

Lógicamente este tema está plasmado en las normas contables. La valuación de bienes de cambio se encuentra en la Resolución Técnica 17. Pero antes de empezar a desarrollarla es preciso definir el concepto de Activo y bienes de cambio según las normas contables.

Según la resolución técnica 16, punto 4.1.1[3]: Un ente tiene un activo cuando, debido a un hecho ya ocurrido, controla los beneficios económicos que produce un bien (un objeto material o inmaterial con valor de cambio o de uso para el ente).

Un bien tiene valor de cambio cuando existe la posibilidad de:

a) canjearlo por dinero o por otro activo;

b) utilizarlo para cancelar una obligación; o

c) distribuirlo a los propietarios del ente.

Un bien tiene valor de uso cuando el ente puede emplearlo en alguna actividad productora de ingresos.

En cualquier caso, se considera que algo tiene valor para un ente cuando representa fondos o equivalentes de fondos o tiene aptitud para generar (por sí o en combinación con otros bienes) un flujo positivo de fondos o equivalentes de fondos. De no cumplirse este requisito, un objeto no constituye (para el ente en cuestión) ni un bien ni un activo.

[3] Errepar, Resoluciones Técnicas Vigentes, Buenos Aires, 2016

La contribución de un bien a los futuros flujos de fondos o sus equivalentes debe estar asegurada con certeza o esperada con un alto grado de probabilidad, y puede ser directa o indirecta. Podría, por ejemplo, resultar de:

a) su conversión directa en efectivo;

b) su empleo en conjunto con otros activos, para producir bienes o servicios para la venta;

c) su canje por otro activo;

d) su utilización para la cancelación de una obligación;

e) su distribución a los propietarios.

Las transacciones o sucesos que se espera ocurran en el futuro no dan lugar, por sí mismas a activos.

El carácter de activo no depende ni de su tangibilidad ni de la forma de su adquisición (compra, producción propia, donación u otra) ni de la posibilidad de venderlo por separado ni de la erogación previa de un costo ni del hecho de que su propiedad esté protegida legalmente

Según la resolución técnica 9 A.4[4], los bienes de cambio son los bienes destinados a la venta en el curso habitual de la actividad del ente o que se encuentran en proceso de producción para dicha venta o que resultan generalmente consumidos en la producción de los bienes o servicios que se destinan a la venta, así como los anticipos a proveedores por las compras de estos bienes.

Ya definidos estos conceptos, la medición de los costos según la resolución técnica 17 4.2

1. RT 17. 4.2.1. REGLAS GENERALES[5]

En general, la medición original de los bienes incorporados y de los servicios adquiridos se practicará sobre la base de su costo.

[4] Errepar, Resoluciones Técnicas Vigentes, Buenos Aires, 2016

[5] Ibídem

El costo de un bien es el necesario para ponerlo en condiciones de ser vendido o utilizado, lo que corresponda en función de su destino. Por lo tanto, incluye la porción asignable de los costos de los servicios externos e internos necesarios para ello (por ejemplo: fletes, seguros, costos de la función de compras, costos del sector de producción), además de los materiales o insumos directos e indirectos requeridos para su elaboración, preparación o montaje.

Las asignaciones de los costos indirectos deben practicarse sobre bases razonables que consideren la naturaleza del servicio adquirido o producido y la forma en que sus costos se han generado.

En general, y con las particularidades indicadas más adelante, se adopta el modelo de "costeo completo", que considera "costos necesarios" tanto a los provenientes de los factores de comportamiento variable como a los provenientes de los factores de comportamiento fijo que intervienen en la producción.

Los componentes de los costos originalmente medidos en una moneda extranjera deben convertirse a moneda argentina aplicando lo establecido para las transacciones por las normas de la sección 3.2 *(Mediciones en moneda extranjera).*

2. LEY 20.628

La fecha de cierre contable y fiscal es muy importante para toda empresa que realice estados contables. Ya que debe tener en cuenta no solo las tareas de carácter contable y la obtención de información de terceros para la correcta valuación y exposición de los rubros de cada cuenta sino que además se debe prestar especial atención al inventario de mercaderías y a las normas fiscales que determinan el método valuatorio del mismo.

La importancia de la valuación (y de la efectiva capacidad de comprobación de las existencias declaradas al cierre del ejercicio) radica en que, producto del método elegido por las normas fiscales a los fines de determinar el monto deducible por costo de mercaderías vendidas, el inventario final de cierre del ejercicio influirá en su valuación y, con ello, en el resultado bruto del ejercicio y la carga tributaria final.

A- IMPORTANCIA DE LA CORRECTA VALUACIÓN Y MEDICIÓN DEL INVENTARIO FINAL DE CIERRE DEL EJERCICIO

Los resultados de una empresa que comercializa artículos del hogar se determinan por la diferencia entre el precio de venta obtenido entre la compra y la venta. Al resultado se lo denomina resultado bruto**.**

VENTA

(–) COSTO DE LA MERCADERIA VENDIDA

= RESULTADO BRUTO

Sobre esto la Ley 20.628 (LEY DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS) comienza a reglamentar el punto en su Art. 51[6]:

Art. 51 Ley 20.628 – METODOLOGÍA DE DETERMINACIÓN DE LA GANANCIA BRUTA "Art. 51 - Cuando las ganancias provengan de la enajenación de bienes de cambio, se entenderá por ganancia bruta el total de las ventas netas menos el costo que se determine por aplicación de los artículos siguientes. Se considerará ventas netas el valor que resulte de deducir a las ventas brutas las devoluciones, bonificaciones, descuentos u otros conceptos similares, de acuerdo con las costumbres de plaza."

El principio general para la determinación de la renta es VENTA – CMV. En cuanto a la línea de ventas acepta trabajar con VENTAS NETAS estableciendo los conceptos que serán deducibles del valor de la venta bruta a los efectos de conocer la venta del ejercicio.

[6] Ley de Impuesto a las Ganancias N°20.628, Titulo II, Capítulo III (1997)

VENTA BRUTA

(-) BONIFICACIONES

(-) DEVOLUCIONES

(-) DESCUENTOS

Todos los valores aquí expresados deben ser normales de plaza y correctamente facturados. De esta manera, es conveniente en el tratamiento contable de los descuentos, bonificaciones y devoluciones se encuentren segregados en cuentas diferentes a donde se acumulan los ingresos brutos para poder analizar, operación por operación, los que participen de las condiciones detalladas de aquellos en los que así no fuera.

El costo de la mercadería vendida puede ser determinado de dos maneras:

a) Por sumatoria de los costos insumidos por cada producto comercializado: En este caso a cada venta se asocia el costo del producto recientemente comercializado. La sumatoria de los costos del ejercicio resultará del costo anual de las ventas operadas.

b) Por diferencia de inventario: siendo este el método impuesto por las normas fiscales en argentina y aceptado por las normas contables profesionales para el caso de entes pequeños. Este consiste en comparar las existencias al inicio del ejercicio, al que se suman las compras del período con los inventarios finales (siendo este último una detracción al monto antes mencionado). El valor así obtenido será el costo de la mercadería vendida.

EXISTENCIA INICIAL

(+) COMPRAS

(-) EXISTENCIA FINAL

= COSTO DE LA MERCADERIA VENDIDA

En el ejemplo la Existencia Inicial es un dato del inicio del ejercicio; las compras del ejercicio es un dato que se obtiene de las operaciones que han sido realizadas durante el período.

La existencia final se determinará luego de realizar un conteo de stock y su valuación conforme las normas fiscales para obtener el valor del costo de la mercadería vendida.

De la ecuación antes expuesta es fácil advertir que, a mayor existencia final al cierre del ejercicio, menor será el costo de mercadería vendida y, por consecuencia, mayor será el resultado del ejercicio y el impuesto a soportar o también podemos decir que a menor existencia final al cierre del ejercicio, mayor será el costo de mercadería vendida y, por consecuencia, menor será el resultado del ejercicio y el impuesto a soportar.

B- MÉTODOS VIGENTES EN VALUACIÓN DE MERCADERÍA

La valuación de los inventarios es tratada en el *Art. 52 de la Ley 20.628*[7]. Si bien el artículo trata sobre diferentes tipos de bienes solo haremos referencia a bienes de cambio.

Art. 52 - Para practicar el balance impositivo, la existencia de bienes de cambio -excepto inmuebles- deberá computarse utilizando para su determinación los siguientes métodos:
a) Mercaderías de reventa, materias primas y materiales: Al costo de la última compra efectuada en los DOS (2) meses anteriores a la fecha de cierre del ejercicio. Si no se hubieran realizado compras en dicho período, se tomará el costo de la última compra efectuada en el ejercicio, actualizado desde la fecha de compra hasta la fecha de cierre del ejercicio.
Cuando no existan compras durante el ejercicio se tomará el valor impositivo de los bienes en el inventario inicial, actualizado desde la fecha de inicio a la fecha de cierre del ejercicio.

[7] Ley de Impuesto a las Ganancias N°20.628, Titulo II, Capítulo III (1997)

Siendo que la existencia de bienes de cambio será el valor de ajuste para la determinación del CMV deducible del ejercicio, presenta especial importancia la determinación y correcta exposición de los bienes de cambio al cierre del ejercicio. En este marco, el *Art. 52 de la Ley 20.628* expone:

"Art.52. Ley 20.628. Los inventarios deberán consignar en forma detallada la existencia de cada artículo con su respectivo precio unitario. En la valuación de los inventarios no se permitirán deducciones en forma global, por reservas generales constituidas para hacer frente a fluctuaciones de precios o contingencias de otro orden. A efectos de la actualización prevista en el presente artículo, los índices a aplicar serán los mencionados en el artículo 89."

La Ley 20.628 no solamente se limita a indicar la metodología de determinación del CMV por cada ejercicio con lo cual demuestra especial importancia la correcta determinación y verificabilidad del valor de las existencias de bienes de cambio al cierre del ejercicio fiscal sino que, además, prestará especial atención a mencionar la expresa necesidad de mantener correctamente confeccionado un inventario de bienes de cambio.

En este marco, se dispone en el Art. 74 DR Ley 20.628[8] lo siguiente:

"Art. 74 - Los inventarios de bienes de cambio deberán consignar en forma detallada, perfectamente agrupadas por clase o concepto, las existencias de cada artículo con su respectivo precio unitario y número de referencia si hubiere."

Resulta procedente definir que entiende la Ley 20.628 como "valor de incorporación". Esta tarea se la ha dejado al DR de la Ley 20.628 que indica, en su Art. 75 inc. a)[9] lo siguiente:

"costo de la última compra: el que resulte de considerar la operación realizada en condiciones de contado incrementado, de corresponder, en los importes facturados en concepto de gastos hasta poner en condiciones de venta a los artículos que conforman la compra (acarreos, fletes, acondicionamiento u otros)"

[8] Ley de Impuesto a las Ganancias N°20.628, DR 649/97

[9] Ibídem

El inc. a) es importante porque ratifica el concepto de que los valores serán “de contado” de manera tal que se está indicando que corresponderá desagregar todo tipo de interés implícito y explícito de las operaciones. Por otro lado, se detallan todos los cargos que serán parte del costo de la mercadería y, por consiguiente, no podrán ser parte del resultado del ejercicio.

CONCLUSION

En conclusión, vivimos en un país totalmente inestable en donde en los últimos 30 años hubieron 3 grandes crisis y cada una totalmente diferente a la otra, por lo que nunca existió una estabilidad que nos haya permitido proyectar a largo plazo y que provocó tener que tomar distintas posiciones a la hora de llevar a cabo un eficiente control de stock y su proyección a futuro. Las dos crisis anteriores fueron totalmente distintas, la primera se caracterizó por la hiperinflación, este aumento indiscriminado de los precios nos exige tener un mayor stock ya que todos los días aumenta su costo de reposición por lo tanto debemos hacer mayor hincapié en el control de stock. Y la segunda crisis tuvo como característica la deflación, donde la mercadería pierde valor si está inmóvil, por lo tanto a la empresa no le conviene tener gran cantidad de mercadería inmovilizada en un deposito sino lo mínimo e indispensable pero igualmente debemos llevar a cabo un adecuado control de stock. Como hemos visto estas dos crisis tienen un punto en común que es el control de stock.

Hoy en día estamos atravesando una crisis donde la inflación es el principal problema, por lo tanto es de vital importancia tener mercadería en stock pero más importante es el control de stock que vamos a llevar a cabo porque está es una actividad muy importante para una empresa, ya sea una PyME o una gran empresa porque de este control depende el activo principal de la empresa. No solo es importante llevarlo sino que hay que hacerlo de manera eficiente porque si una firma mantiene inventarios excesivos, el costo de mantenimiento adicional puede representar la diferencia entre utilidades y pérdidas. Por lo tanto, la buena administración de los inventarios, puede hacer una contribución importante a las utilidades. Con él la empresa puede realizar su actividad economizando recursos, y también atender a sus clientes con más rapidez, optimizando todas las actividades de la empresa. Sin embargo, se presenta una desventaja: el costo de mantenimiento; ya que se debe considerar el costo de capital, el costo de almacenaje, el costo de oportunidad causando por inexistencia, y otros. Es por ello que la eficiencia del proceso de un sistema de control de stock es el

resultado de la buena coordinación entre las diferentes áreas de la empresa, teniendo como premisas sus objetivos generales.

Como he venido desarrollando a lo largo del trabajo, es indispensable no olvidar que es necesario llevar un control, tanto de entradas como salidas de mercancías, revisar continuamente la mercadería y contar con lo necesario para conservar los registros, ya que no solo nos permite planificar para años posteriores sino que nos indica cuales son las áreas de oportunidad. Además al llevar los registros en forma clara nos genera beneficios tales como: Le permite a los empleados conocer los artículos que se ofertan, preparar y actualizar la mercadería, generar la confianza y validación del estado óptimo de los productos, preparar de forma eficiente nuevos pedidos de la mercadería, etc.

Por lo tanto, en nuestro país, debido a las diferentes experiencias que hemos tenido a lo largo de estos años, lo más conveniente es llevar un eficiente control para no tener gastos innecesarios e incluirlo como una de las actividades más importante de la empresa por las ventajas ya descriptas anteriormente y a sus vez utilizar un criterio de valuación a valores corrientes, llevando un inventario permanente ya que este sistema se mantiene con los costos actualizados y no se produce un atraso en los precios debido a la inflación y de esta forma dejamos de lado los métodos PEPS o UEPS que se manejan a valores históricos.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

Casals, Fernando (2007). *Informe N° 26*. Rosario, Santa Fe: El autor

Ley de Impuesto a las Ganancias N°20.628, DR 649/97

MASELLI, Carlos, (2014), *Apuntes de clases,* Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Cuyo

MUNIER, Nolberto J. (1972), "*Manual de Stocks",* 2da edición, Buenos Aires: Editorial Astrea

Resoluciones Técnicas Vigentes, Buenos Aires: Errepar, 2016

Páginas WEB consultadas

http://www.gestiopolis.com/costos-abc-control-inventarios/ [marzo 2016]

http://www.pdcahome.com/analisis-abc/ [marzo 2016]

http://www.planillaexcel.com/planilla-de-excel-para-valuacion-de-stock-peps-fifo-ueps-lifo-y-pp [marzo 2016]

Declaración Jurada Resolución 212/99-CD

"El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgredí o afecta derecho de terceros"

Mendoza, 8 de julio de 2016

Apellido y Nombre	N° Registro	Firma
Julián Suraci Pardo	24548	